Module 1 : Bienvenue dans le monde de l'hypnothérapie professionnelle

Module 2 : Les fondamentaux

▸ Module 3 : Comment effectuer une excellente séance d'hypnose

Chapitre 1 : Première partie (/tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/premiere-partie)

Chapitre 2 : Deuxième partie (/tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/deuxieme-partie)

Chapitre 3 : Testez vos connaissances (/tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/testez-vos-connaissances)

Chapitre 4 : Fichiers téléchargeables MP3 et PDF (/tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/fichiers-telechargeables-mp3-et-pdf)

Module 4 : Des scripts, des scripts et encore des scripts

Module 5 : Le client est sous hypnose. Et maintenant ?

Module 6 : Films intérieurs

Module 7 : Techniques thérapeutiques avancées

Module 8 : Hypnose conversationnelle

Module 9 : Schémas hypnotiques pour les étudiants

Module 10 : Autohypnose

Module 11 : Examen final

Chapitre 2 : Deuxième partie

Utiliser votre environnement

Vous pouvez aussi utiliser ce qui se produit dans votre environnement. Par exemple, disons que vous avez un client en transe lorsqu'un avion bruyant survole votre bâtiment. Vous pourriez dire par exemple :

Et vous pouvez entendre le bruit de cet avion s'éloignant au loin, tout comme le monde extérieur s'estompe doucement.

Ou bien, vous pouvez utiliser un événement qui se passe dans le voisinage afin d'accroître le processus thérapeutique. Supposons par exemple que vous faites une séance d'hypnose le weekend et que les

cloches d'une église se mettent à sonner au loin. Vous pourriez dire :

A chaque son de cloche, votre inconscient va vous rappeler un comportement alternatif qui répondra au même besoin, mais d'une façon plus utile. 1…2…3…4…

L'utilisation peut aussi être une façon ingénieuse d'induire la transe. Pour cela, il vous suffit de renforcer tout ce qui, dans le comportement du client, indique la transe. Après un moment, son subconscient commencera à se concentrer sur ce qui amène tranquillement le client vers un état d'hypnose. L'exercice suivant va vous entraîner à cette technique.

Exercice : L'utilisation

Cet exercice demande trois personnes. C'est un bon exercice à mener entre personnes qui étudient l'hypnose. Nous appellerons les participants A, B et C.

- A et B sont assis sur des chaises l'un en face de l'autre, tandis que C est assis sur le côté en tant qu'observateur, tourné vers l'interaction. A sera l'hypnothérapeute, B le client et C est simplement un spectateur.
- A et B se regardent dans les yeux. Chaque fois que B agit d'une manière associée à la transe, en respirant profondément, en détendant ses épaules, ou en laissant retomber sa mâchoire, A souligne ce comportement en disant « Très bien ».
- Chaque fois que C remarque que B a un comportement lié à la transe, il hoche simplement la tête.
- Continuez à faire cela pendant 3 à 5 minutes. Ensuite, tous les participants doivent discuter ensemble de leur expérience personnelle. Remarquez si vous avez commencé à sentir une connexion avec un ou tous les participants.
- Répétez ce processus deux fois, de manière à ce que chaque personne joue successivement le rôle de l'hypnothérapeute, du client et de l'observateur.

Tests de suggestibilité

Les tests de suggestibilité sont des procédures qu'un hypnothérapeute effectue pour déterminer le niveau de réactivité du sujet à tout moment. Ces tests permettent aussi de prouver à votre client l'efficacité de l'hypnose.

Pour la plupart des tests de suggestibilité, il s'agit d'activer une sorte de phénomène hypnotique léger, tout en notant comment le client réagit à vos suggestions. La plupart des procédures comme celles-ci, réussissent selon le degré d'hypnose de votre client. Toutefois, certains tests comprennent un système de sécurité intégré, c'est-à-dire que le corps humain se comporte automatiquement de la façon dont vous le suggérez, avec ou sans vos directives.

Il y a deux raisons pour lesquelles il est conseillé d'utiliser des tests de suggestibilité qui sont pratiquement garantis contre l'échec. D'une part, certains clients peuvent être inquiets, ils veulent savoir si l'hypnose fonctionnera pour eux. Ce genre de tests peut leur démontrer qu'ils sont capables de réagir vite et facilement.

D'autre part, ces tests, conçus pour réussir, amènent souvent à un véritable état hypnotique. Quand quelqu'un croit qu'il réagit à vos suggestions, cela devient une boucle qui s'auto-réalise. Le sujet est si concentré sur le phénomène, que son esprit commence réellement à le produire.

Inductions

Nous utilisons le mot « induction » pour décrire une sorte de rituel qui entraine l'état hypnotique. Les hypnothérapeutes du monde entier utilisent aujourd'hui d'innombrables variétés de méthodes d'induction. Explorons comment créer une induction et comment elle fonctionne. De cette façon, vous pourrez vous aussi développer vos propres stratégies.

- **Première partie de l'induction : La concentration**

La première partie d'une induction consiste à ramener l'attention du sujet sur un point aiguisé de concentration. L'esprit humain demande une certaine interaction avec l'environnement pour rester dans son état normal de conscience. Demander au client de se concentrer sur une seule idée élimine presque toute stimulation externe. Son attention est alors attirée vers l'intérieur pour rechercher les sensations qu'il n'obtient pas à l'extérieur. Beaucoup d'hypnothérapeutes demandent à leur client de se concentrer sur un point en particulier, de regarder une flamme ou de se focaliser sur un autre objet.

Rappelez-vous toutefois qu'il s'agit de sortir une personne de sa sphère normale de stimulation. Cela peut également être réalisé en stimulant exagérément son esprit. Cette stratégie consiste à saturer l'esprit d'informations lors d'inductions « confuses » ou « surchargées », et à renvoyer la personne à l'intérieur d'elle-même pour faire la part des choses. Les inductions qui stimulent exagérément l'esprit sont généralement réservées aux personnes hyper-analytiques ou critiques, celles qui ne semblent pas pouvoir arrêter l'activité de leur esprit.

Nous couvrirons le sujet des inductions surchargées plus tard dans ce cours.

- **Deuxième partie de l'induction : Faire actualiser une suggestion irrationnelle dans l'esprit du sujet**

C'est là que la « magie » commence vraiment à survenir. Quand vous obtenez que l'esprit de votre client se mette à suivre une suggestion illogique, vous savez que l'hypnose a fonctionné. Cela veut dire que vous avez contourné la partie critique de son esprit et pénétré dans les structures profondes de sa conscience, où tout ce qui est imaginé est vrai.

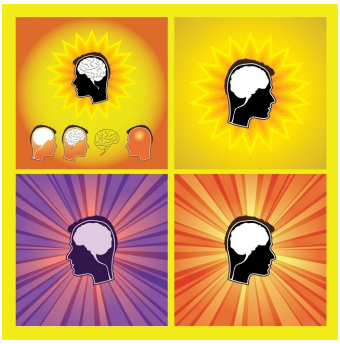
En réalité, c'est relativement simple à réaliser. Pensez à l'exercice précédent concernant l'hypnose et votre physiologie. Si votre bras a commencé à se soulever, ou à se sentir très creux et très léger, vous étiez précisément en train d'entrer dans les premières étapes de l'hypnose.

Bien des gens pensent que mettre les personnes sous hypnose est une chose très difficile. Rien n'est plus éloigné de la vérité. Nous couvrirons plus tard la façon dont vous pouvez mettre les gens en transe, changer leur esprit et influencer leur comportement, et tout cela lors d'une conversation de tous les jours.

- **Troisième partie d'une induction : Activer un processus normalement inconscient**

Il s'agit d'obtenir une sorte de réaction à laquelle le patient n'a normalement pas accès consciemment. Souvent, cette réaction consiste en un état émotionnel.

Exercice : Créez votre propre induction



* Choisissez une chose sur laquelle le client peut se concentrer. Cela peut être la tête d'une épingle ou le bout d'un doigt, un point sur le mur, en tous les cas quelque chose qui puisse fixer son attention.
* Écrivez maintenant comment lui suggérer ce processus de concentration, en utilisant des mots qui l'aideront à aiguiser son attention. Si vous préférez adopter une autre approche, vous pouvez demander au client de fermer les yeux et de se concentrer sur sa respiration, sur une sensation ou sur une idée spécifique.
* Écrivez un court paragraphe où vous suggérez qu'un certain type de phénomène inconscient va se produire. Cela peut être un doigt qui se soulève, les yeux qui deviennent lourds, le bras qui se raidit, une main qui se « colle » à un objet, ou quelque chose de similaire.
* Maintenant, il est temps de tirer profit de ce phénomène pour faire entrer votre client en transe. Écrivez avec vos propres mots vos suggestions expliquant qu'un événement va se produire et déclencher une réaction de la part du client.

Par exemple, cela pourrait être :
« Quand je toucherai le dos de votre main, celle-ci deviendra de plus en plus lourde. Elle va commencer à descendre vers la table. Et à ce moment-là, vous vous sentirez entrer de plus en plus profondément à l'intérieur de vous. »
« Votre main va commencer à se soulever alors que vos yeux s'alourdissent, et que toute les tensions quittent votre corps et votre esprit. »

Il y a beaucoup de façons de s'y prendre. Assurez-vous juste de suggérer qu'une sensation puissante sera activée, une relaxation profonde, ou un sentiment agréable.

Amplificateurs

Les amplificateurs sont des outils pour intensifier l'état hypnotique. Quand vous recevez des indications montrant que votre client est sous hypnose, vous devez immédiatement approfondir cet état. Au début, votre client oscillera encore entre différents états de conscience. Il se trouvera légèrement en dessous de son niveau normal de conscience, mais pas encore tout à fait en hypnose.

C'est là que vous pouvez guider, par le langage, votre sujet vers un espace mental qui vous permettra d'accomplir le travail pour lequel il est venu vous voir. Vous devez tout d'abord utiliser une liste de ce que nous appelons « amplificateurs simples ». Ce sont des déclarations telles que *« de plus en plus profondément, maintenant. C'est ça, tout au fond. Détendez-vous et relâchez simplement chaque muscle, chaque nerf, chaque fibre de votre corps, pendant que toute tension disparaît.* »

Cela emmènera votre client hors de cet « espace intermédiaire » et le guidera doucement vers un état hypnotique. Lorsqu'une personne franchit la barrière de l'hypnose pour la première fois, son esprit cherche une direction où aller. Si vous ne le guidez pas immédiatement avec des suggestions d'approfondissement, son cerveau se réorientera automatiquement et le client sera ramené à la pleine conscience. Les amplificateurs simples sont une façon de dire : « *Par ici. Voilà où il te faut aller.* »

Il existe également des « amplificateurs complexes ». Il s'agit de processus qui engagent l'imagination. Les amplificateurs complexes sont employés pour amener le sujet dans une transe suffisamment profonde pour faire le travail requis.

Il existe plusieurs façons d'utiliser un amplificateur complexe. Vous pouvez par exemple demander à votre client de s'imaginer dans un escalier qui descend, ou un ascenseur dont chaque étage représente un niveau

de conscience plus profond. Vous pouvez aussi faire prendre à votre client un chemin qui l'emmène quelque part au fond de son esprit. Il peut imaginer regarder l'océan et entrer plus profondément à l'intérieur de lui-même à chaque fois qu'une vague se casse sur le rivage.

Il existe d'innombrables façons d'utiliser cette technique. L'essentiel est d'engager l'imagination de votre sujet. Le subconscient parle en symboles, images et émotions. Il est spécialement conçu pour réagir à ce type d'imagerie vive.

Chapitre précédent : Première partie (/tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/premiere-partie)
Chapitre suivant : Testez vos connaissances (/tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/testez-vos-connaissances)

Alex Ross

http://formationspnlcoaching.com/

http://formationspnlhypnose.com/

Si vous avez des questions, vous pouvez les poser sur le forum ou envoyer un mail à sav@formationspnlcoaching.com.

Un site créé avec PrestoMarket (https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=Jg6unhl). Créez vous aussi vos formations sur prestomarket.com (https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=Jg6unhl)